



Storytelling und Szenariotechnik

Werkzeuge für eine verlässliche strategische Planung

Warum konnte Jules Verne vor über 100 Jahren die Zukunft so präzise vorhersagen wohingegen heutige Demoskopen trotz Big Data und Supercomputern bei einfachen Wahlprognosen scheitern? Es ist gerade die trügerische Präzision großer Datenmengen und mathematischer Algorithmen die bei der Unberechenbarkeit menschlicher Emotionalität hinsichtlich Kaufentscheidungen versagt. In diesem Seminar lernen Sie anhand von Praxisbeispielen, wie Gründer, Planer und Strategen dennoch zuverlässige und langfristige Markt- und Umsatzprognosen erstellen können.

Ort Augsburg	Teilnehmerzahl Maximal 12 Teilnehmer
Dauer 1 Tag	Unterrichtszeiten 9:00 bis 17:00
Preis: Je Teilnehmer: Euro 340,- zzgl. MwSt. Als Inhouse-Seminar: Euro 1.800,- zzgl. MwSt.	Termine Nach Vereinbarung
Zertifizierung Der Teilnehmer erhält ein Zertifikat über die erfolgreiche Kursteilnahme	Enthaltene Leistungen <ul style="list-style-type: none">- Kursunterlagen- Kaffee und Pausenverpflegung- Templates für die tägliche Arbeit

Kursbeschreibung

Ob Sie nun ein Startup gründen, als Produktmanager ein neues Projekt anstoßen oder als Konzernstrategie die Neuausrichtung ganzer Geschäftsbereiche planen, stets werden von Ihnen möglichst präzise und langfristige Absatzprognosen erwartet. Wer sich hier rein auf Excel-Algorithmen und datenbasierte Verfahren verlässt, der wird oft von der Realität eines Besseren belehrt. Es ist der Faktor Mensch mit seinem schwankenden Verhalten und seinem Einfallsreichtum, der ihm sprichwörtlich einen Strich durch die Rechnung macht. Z.B. sind in allen Prognosen zur E-Mobilität die Analysten stets von einem dauerhaft steigenden Benzinpreis ausgegangen. Doch der Mensch nimmt steigende Preise nicht einfach so hin, er fängt an zu sparen, erfindet neue Fördertechniken oder steigt auf alternative Ressourcen um. Hier sind Sie als Planer der kühlen Mathematik weit überlegen, denn Sie können sich in das Verhalten aller Marktbeteiligter hineinversetzen. Nichts anderes machen Autoren, denen auf diese Weise ein erstaunlich präziser Blick in die Zukunft gelingt.

In diesem eintägigen Seminar lernen Sie komplexe Marktgegebenheiten in einzelne Szenarien zu zerlegen und dafür mithilfe von Storytelling stimmige Zukunftsbilder zu entwickeln. Anschließend erfahren Sie, wie Sie mit der Szenariotechnik daraus mögliche Gesamtprognosen ableiten können.

Zielgruppe

Gründer, Geschäftsführer, Entwicklungsleiter, Projekt- und Produktverantwortliche sowie Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing und Business Development, die ihre Entscheidungen aufgrund einer möglichst realistischen Zukunftsplanung treffen wollen.

Lernziele

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie komplexe Marktsituationen in überschaubare Teilszenarien untergliedern können. Sie lernen, wie Sie die wirklich relevanten Einflussfaktoren identifizieren und prognostizieren können. Anhand praktischer Übungen lernen Sie, Storytelling gezielt zur Prognose von Teilszenarien einzusetzen um daraus Szenarien mit einem Zukunftsraum zu erstellen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie daraus Implikationen für Ihre eigene Zukunftsplanung ableiten können.

Nach dem Seminar verstehen Sie es, den Prozess einer Szenario-Prognose zu strukturieren und durchzuführen. Mit Hilfe der vorgestellten Methoden sind Sie in der Lage, plausible Zukunftsprognosen über einen Zeitraum von drei Jahren und mehr zu erstellen.

Seminarinhalt

- Was sind die Herausforderungen bei einer Zukunftsprognose?
- Wie funktioniert Storytelling?
- Wie gelingt es, sich in unterschiedliche Rollen hineinzusetzen?
- Wie funktioniert die Szenariotechnik?
- Erstellen des Szenariofeldes
- Durchführen einer Szenariofeld-Analyse
- Entwicklung plausibler Teilszenarien
- Analyse möglicher Einflussfaktoren
- Reduktion auf relevante Erfolgsfaktoren und Störgrößen
- Storytelling für jedes Teilszenario
- Wer sind die Protagonisten, was sind ihre Verhaltensmuster?
- Wie reagieren die Protagonisten auf Änderungen der Einflussfaktoren?
- Wie entwickeln sich dabei die Teilszenarien?
- Bildung von Szenarien und deren Zukunftsraums
- Analyse des Zukunftsraums und Ableitung von Implikationen

Seminarleitung

Andreas Varesi ist Unternehmer, Autor, Trend- und Zukunftsforscher. Über acht Jahre war er Geschäftsführender Gesellschafter einer renommierten Strategie-, Trend- und Marktforschungs-Gesellschaft. Er hat selbst mehrere Startups gegründet, ist als Hochschuldozent tätig und hat die Abteilung Schulungsmethodik am größten Trainingszentrum der Siemens AG geleitet.

Kursanmeldung:

Post: Varesi Consulting
Frohsinnstr. 5, 86150 Augsburg
Tel: +49 (0) 821 5087-4420
Fax: +49 (0) 821 5087-3852
eMail: training@varesi.de
Web: www.varesi.de



Gerne beraten wir Sie bei der Zusammenstellung individueller Kursinhalte sowie bei der Konzeption firmenspezifischer Inhouse Trainings.